

# 2023年圣诞节的策划书(模板8篇)

青春是一个锻炼意志和塑造品格的重要时期，我们需要培养正确的价值观和健康的生活方式。青春是一列火车，我们应该抓住机会，乘上去追逐梦想的目的地。青春是我们成长的见证，下面是一些关于青春的精彩文章，大家一起来阅读吧。

## 圣诞节的策划书篇一

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

在这一部分，主要是解决两个问题：

- 1、确定活动主题
- 2、包装活动主题

降价价格折扣赠品抽奖礼券服务促销演示促销消费信用还是其它促销工具选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

前期准备分三块，

- 1、人员安排
- 2、物资准备
- 3、试验方案

## 圣诞节的策划书篇二

活动主题：浪漫圣诞，惊喜回馈！

活动时间：20××年12月1日——12月30日

- 1、提高消费金额，增加会所营销业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20××圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

## 圣诞节的策划书篇三

以下是酒店圣诞节活动方案的详细内容：

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

### 活动策划内容

迎圣诞，庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

12月24日至01月03日21：00止。

### 酒店里面

从12月24号晚上18：00开始到01月03日21：00，餐饮一次性消费满20xx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上，在ktv一次消费满300元以上的客人结帐时可到收银台领取幸

运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相应的奖品。

宣传广告（预计支出：0.5万元）

- （1）在特区报、商报、南山报上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）
- （2）悬挂宣传横幅、条幅（营销部负责）
- （3）短信群发（营销部负责）

特等奖2名（奖品价值1000元左右，由供应商赞助）

1等奖4名（奖品价值500元左右，由供应商赞助）

2等奖8名酒店标准客房1间或餐饮消费券1张（200元/张）

3等奖30名酒店自助餐券一张或消费券一张（价值50元）

幸运奖（价值15元左右）酒店商务小礼品（毛绒玩偶一个）

## 圣诞节的策划书篇四

一、活动时间□20xx年xx月xx日

二、活动主题：相约圣诞之夜

活动说明：策划具有独特风格的节日促销活动，引发市民对xx百货的强烈关注，为冬季旺销打好基础。

#### 四、活动地点□xx广场

五、特别企划：公益活动（主持人的串词穿插在节目中，发挥语气的渲染之势）

每年的圣诞之夜，你是否会想到那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个此项的老奶奶，其实在我们的周围，也有许多需要我们关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给她们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在捐款箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐款给这些孩子们，并从中征集xx名公益热心者，在圣诞节当天，扮演成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、食品、玩具、帽子、袜子等。

操作说明：邀请相关媒体对此次活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此次活动有助于引导市民关心和爱护弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升xx百货的.美誉度。

#### 六、活动内容

##### （一）卖场圣诞氛围营造

1. 划出圣诞商铺区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞气氛，将商场变成圣诞晚会的天堂。

2. 营业员和收银员全部戴上一顶红色圣诞帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3. 门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上耸立着一座别墅式的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色温暖的灯光，透过窗户可以看到

一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋中飘出。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生，充满了情趣。

注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

## （二）主持人节目促销活动

### 1、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台

商场消费满xx元，可获xx饮食免费券一张xx元，满xx送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎。

### 2、购物送手套，还有连环大惊喜

商场购物满xx元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值xx元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置（可根据实际情况定夺）

一等奖□xx名，xx奖励

二等奖□xx名，xx奖励

三等奖□xx名，xx奖励

四等奖□xx名，圣诞贺卡一张

所有奖券都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对客户来说比较实用，将奖券藏在手套里也是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一幅手套后不可再次挑选更换。奖券制作尺寸不宜太大，以方便藏在手套里不会轻易掉出来。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

### 3、购物送xx礼物

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面有“圣诞快乐”几个大字，并插满蜡烛，到晚上八点，大家一起许愿，然后一同吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满xx元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

### 4、狂欢帽子节

展出款式新颖，色彩鲜丽的各款男女老少的帽子，部分帽子和手套半价销售。让人们在享受暖冬的同时，增添一抹亮丽的风采。操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，同时也是时尚青年们着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

### 5、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元、五元、十元等抢购区，抢购商品为一些小商品，如圣诞

小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等。圣诞玩具节：对年轻消费群体特别是小孩子来说，玩具总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、不同款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大的帮助。

## 圣诞节的策划书篇五

本次活动以“迎圣诞”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年12月24日-1月2日。

### (一)“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

#### 1. “圣诞营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。



活动礼品由各行自行购置。

## 2. “圣诞营销，好礼多多

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

## 3. “圣诞营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“圣诞营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的.展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。
2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。
3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。
4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。
5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。
6. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。
7. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。
8. 圣诞节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行V客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

# 圣诞节的策划书篇六

横店影视城圣诞狂欢节

20\_\_年12月24日、25日（周六、周日）

国贸大厦、汴京大酒店、广州街/香港街、江南水乡、明清宫苑

一样的圣诞节，不一样的快乐

（一）广州街/香港街：

时间：12月24日地点：香港街

1、环境营造：香港街着重营造西方本位的、充满童话色彩、浪漫温馨的圣诞街景，游客进入大门便进入了“香港”的缤纷圣诞节，美丽的欧式城堡，琳琅满目的圣诞礼品，装点缤纷的圣诞树，白雪皑皑的小木屋，挂满铃铛的游览车，人群中穿梭的圣诞老人，教堂里传来的圣诞颂歌……香港街到处是欢乐的海洋、节日的色彩。

重点布置景区门口及街面；设置圣诞许愿树，让游客“寄”卡祝愿；设置淘气堡气模，成为孩子们的欢乐场；设置圣诞市场，出售各式各样的圣诞小礼物；引进一些摊点饮食，融入各种葡萄酒、香槟酒、巧克力、鲜花、蜡烛和圣诞节大蛋糕（零售）；全景区播放圣诞音乐。

3、互动小游戏：小丑的表演（带着圣诞礼帽、身着华丽的礼服、脸上挂着“卓别林”笑容的两个小丑从游客中穿梭而过，嬉笑打闹声在游客中此起彼伏；）、童话故事短剧表演（七个造型不同的小矮人保护着纯情的白雪公主从美丽的城堡里跑出来，后面紧跟着手持皮鞭的恶毒皇后，游客们目瞪口呆的看着眼前不可思议的一切）、圣诞老人驾着有杉树枝点缀

的红色雪橇沿街散发精美的圣诞礼品等。

4、浪漫圣诞婚礼：与温州婚纱摄影机构和各市场部为各地的新人举办“浪漫圣诞婚礼”活动，新人漫步香港的皇后大道、踏入缤纷的圣诞乐园、参加精心准备的中式及西式婚礼活动、在圣约翰教堂聆听主的见证。

## （二）国贸大厦

### 1、平安夜自助大餐：

特别推出亲子游（两个大人带一个小孩，1.4米以下儿童送“平安夜自助大餐”）。

### 2、圣诞浓情party

时间：22：00—24：10地点：二楼金牛厅和紫藤园

## 圣诞节的策划书篇七

a□门口：一迎宾员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下小客人则发圣诞糖果。

b□大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂空间协调一致，树上必须有闪烁彩灯吸引客人注意。

c□玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等

d□服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎酒店特色点心，周围摆上各式各样糖果。

e□过道：用红纸扎成小巧灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过

道挂两列。

a□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

订餐送手套，订餐满800元，凭发票，赠送一双手套（手套价值5-10元左右），在手套里还可藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖促销方式，跟西方小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

## 1、主景点布置：

酒店整体气氛布置：

整个酒店安排一名圣诞老人在各个区域发礼品。

### 1、大厅内

在大厅内大堂副理桌旁空地摆设一棵三米高挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物圣诞树，高大气派，渲染氛围，烘托节日气氛。酒店员工一律穿着戴圣诞礼帽，包括门口服务人员。

### 2、活动会场布置

（1）烛光晚宴：（情侣卡）

时间□20xx年12月24日18：00——21：00

地点：一楼美食轩

餐桌布置：大红桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟（自费），鲜艳圣诞花，闪耀烛光，以烘托出浓郁节日气氛。按西餐形式布置以套餐形式推广。

规模：20——50人

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：88元/张。168元/2人套票（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）、（会场布置所需物品由采购部跟进）

推销：先由客户经理及部门经理在拜访客户时

## （2）平安夜，狂欢夜自助大餐

时间□20xx年12月24日18：00——19：30

地点□xx会议中心

规模：280人

内容：大型自助餐（美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹……，既有地道中国菜，也有西餐，还有中西合璧创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人色泽。各色水果和圣诞节特色饼干等）

综艺节目演出

（1）邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

（2）集体参与游戏项目：

“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制圣诞热饮，花样繁多节日甜点，琳琅满目世界风味佳肴，更有香浓地道咖啡，口味纯正红酒以及香醇极品酪悦香槟……让您在“欢腾xx”尽享“缤纷圣诞”。

“圣诞欢歌”：小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式或是童话故事里白雪公主、蓝精灵…还有时下最受小朋友欢迎哈利、波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等装扮，在两名圣诞天使带领下一同伴随着清脆悦耳铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈（大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年到来）

（活动中提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目，即客人可花钱购买相片）

抽奖活动（奖品主要以酒店客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展节庆活动）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：以提高票价,控制人数为原则、

二楼xx会议中心：288元/张儿童票半价（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）

1、11月10日——11月30日筹集联系

2、11月5日大堂广告到位、

3、11月10日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

- 4、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。
- 5、各部门11月2日开始卖圣诞票。
- 6、12月6日景点布置完毕。
- 7、12月8日送贺卡。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。
- 11、12月24、25日作好晚会各项工作。

礼品奖励:

特等奖: 1名: 数码相机1部2000元

一等奖: 1名: 赠冷暖空调一个价值1800元

二等奖: 2名: 赠豪华套房一晚价值1500元

三等奖: 3名: 月光宝盒mp4一台价值800元

四等奖: 8名: 各奖行政标准间一晚价值758元

五等奖: 5名: 各奖豪华标准间一晚价值598元

六等奖: 6名: 各奖厨房八件宝价值198元

七等奖: 7名: 各奖电动圣诞老人一个价值88元

纪念奖: 50名: 各奖当晚福利彩票一注



所缺圣诞物品采购：2000元

演出公司费用：10000元

奖品开销：7000元

餐饮成本（含酒水）：19000元

整体开销合计：38000元

预计销售额：80640

20xx年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为让人们体会到xxxx大酒店辉煌气势和我们酒店独特圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长同时，最大程度达到良好社会效益。

## 圣诞节的策划书篇八

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月24日

xx酒店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向

人间。

## 活动操作策略

### 一、圣诞节酒店的布置及装饰

#### (一)、主景点布置

1、大厅外:在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),显得高大气派,吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算2500元)

2、大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建,费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、室,桌球室,影视厅,射击模拟高尔夫室,按摩保健室:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

#### (二)、其他景点布置

娱乐综合楼:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

#### (三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

### 二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

活动方式：

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是酒店增强品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：

一棵大型的圣诞树(供应商支持)；

苹果20xx枚，费用大约20xx元；

亲情卡片20xx枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！